

## Offre de Poste : Head of Merchandising



### Présentation :

Fondé en juillet 2018 par Eric Schwartz et David Kahn, le Paris Basketball est le club résident exclusif de l'adidas arena, nouvelle salle construite pour les Jeux Olympiques de Paris 2024 et inaugurée le 11 février 2024 devant 8 000 spectateurs.

Le Paris Basketball, c'est le club du Grand Paris qui se positionne à l'intersection du basket, de la musique, de la mode et de la culture. Reconnu pour son marketing innovant et sa volonté d'apporter de nouvelles idées au basket français, ce poste, c'est l'occasion de participer à un projet stimulant et vivre une fin de saison historique.

---

### Le poste :

Le Paris Basketball recherche un(e) **Head of Merchandising**.

Ce poste clé est responsable de la stratégie de développement des produits dérivés du club, avec pour mission d'augmenter les revenus et de renforcer l'image de marque du Paris Basketball.

Le/la candidat(e) sera en charge du P&L de cette business unit fondamentale pour le Paris Basketball et interviendra aussi bien sur le design/choix des produits et leur distribution (online, boutique arena, réseaux externes) que sur le développement de la marque et des revenus via le licensing et les collabs.

Le développement international des ventes merchandising est aussi un objectif à moyen terme.

---

### Missions :

#### 1. Définir et piloter la stratégie Merchandising & Retail du club :

- **Élaboration du plan de développement merchandising** : Concevoir et mettre en œuvre un plan de sourcing, de pricing et de distribution pour les produits Paris Basketball, en collaboration avec l'équipementier et les autres fournisseurs
- **Développement du réseau de distribution** :

- Superviser la boutique Paris Basketball de 150 m<sup>2</sup> au sein de l'adidas Arena, inaugurée en février 2024, ainsi que d'autres points de vente gérés par des tiers.
- Développer le réseau de distribution externe pour augmenter les ventes : Travel, GMS, enseignes de sport...
- **Gestion des commandes et des stocks** : Coordonner les approvisionnements pour la saison, en lien avec les différents départements du club (équipe professionnelle, centre de formation, boutique Arena, administratif, partenaires).
- **Management des équipes merchandising** : Encadrer les équipes internes et externes, notamment le Chargé de Développement Merchandising et le Store Manager (agence).
- **Reporting et gestion budgétaire** : Suivre les ventes et gérer les budgets associés, en assurant une communication régulière avec la direction du club.

## 2. Développer et optimiser la stratégie e-commerce du club :

- **Mise en place de la stratégie en ligne** : Élaborer et déployer la stratégie e-commerce sur le site web du club, en collaboration avec l'agence web et les équipementiers.
- **Optimisation des processus de vente en ligne** : Améliorer les processus de production, logistique, stockage et expédition pour maximiser l'efficacité des ventes en ligne.
- **Gestion des campagnes de promotion en ligne** : Mettre en œuvre des campagnes B2C en utilisant divers leviers webmarketing (SEO, SEA, emailing/CRM, réseaux sociaux, partenariats), en coordination avec les équipes marketing.
- **Suivi des performances** : Piloter le reporting e-commerce pour évaluer et optimiser les performances des ventes en ligne.

## 3. Assurer la croissance et la visibilité du Merchandising & Licensing du club :

- **Identification des tendances et opportunités** : Repérer les tendances du marché pour développer de nouvelles gammes de produits et collaborations pour le Paris Basketball.
- **Développement des collaborations** avec d'autres marques fortes susceptibles d'augmenter la visibilité du Paris Basketball
- **Développement du plan de licences** : Mettre en place des opportunités de licences pour les produits dérivés du club, élargissant ainsi la portée de la marque.

- **Organisation d'événements** : Planifier et produire des événements publics et institutionnels en collaboration avec la Ville de Paris pour renforcer la présence du club sur la scène locale.
- 

#### **Profil recherché :**

- Bac+5 en commerce, marketing ou gestion
  - 5 à 10 ans d'expérience dans des fonctions similaires dans l'univers du sport, de la mode ou de l'entertainment
  - Un track record détaillé des performances générées lors des expériences précédentes (CA, marges, optimisation)
  - Solides compétences en gestion de produit, négociation et analyse des performances ;
  - Bonne connaissance des tendances de consommation et du marché des produits dérivés ;
  - Maîtrise de la gestion financière d'une business unit : P&L, calcul de rentabilité, optimisation des coûts fixes...
  - Sensibilité forte à l'identité d'un club sportif urbain et à la culture du basket-ball ;
  - Leadership, esprit d'équipe et capacité à motiver ;
  - Langues : français et anglais courants.
- 

#### **Conditions :**

- **Date de début** : Dès que possible ;
  - **Type de contrat** : CDI - Rémunération selon expérience ;
  - **Lieu** : Siège du Paris Basketball (Paris intra-muros).
- 

Pour postuler, envoyez votre candidature (CV et lettre de motivation) à [recrutement@parisbasketball.com](mailto:recrutement@parisbasketball.com), **en indiquant impérativement le titre du poste en objet.**

**Rejoignez le Paris Basketball et participez à son développement ambitieux !**